

成熟市场的理想办公场所

周口华耀城专业化写字楼成功开盘

□记者 李国阁 文/图

本报讯 成熟大市场,理想办公地;金九银十季,楼盘热卖时。9月25日,周口华耀城举行5A级专业化写字楼开盘活动,两个小时内,写字楼底商全部售罄,铺位劲销85%。这标志着开盘活动取得成功,也标志着周口华耀城的众多商户和广大投资者对该项目的信任和对前景的看好,也透视出周口华耀城的无限魅力。

当天上午,秋雨淅沥,可是秋雨阻挡不住商户和广大市民投资置业的热情,一大早,几百名参加开盘活动的客户就来到华耀城招商中心,偌大的售楼部看上去有些拥挤。没有震天的锣鼓和宏大的场面,这次开盘活动务实而不失喜庆。

“周口华耀城5A级专业化写字楼位于已成熟的C区市场一角,临大成路和周淮路,位置优越,高9层,总建筑面积约15377平方米。其定位为专业化写字楼,采用国际商务写字楼的标准配套——5A智能化系统,帮助周口市

中小型企业告别小区住宅办公的日子,引领并造就一座城市的商务梦想,重塑周口商务办公标准,承载更多企业未来,是展示企业形象和彰显企业不凡实力的首选平台。”周口华耀城副总经理林建新在开盘仪式致辞时说,今天投资置业5A级专业化写字楼,就是选择了未来几十年中国最稳健增长的财富源头。未来,周口华耀城必以超前的市场规划、有力的助商政策、优质的贴心服务、完善的商务配套,助力商户做大做强,为商户搭建事业腾飞的平台。

“写字楼底商共计24套,成交均价每平方米9900元;写字楼铺位共计84套,其中第三层12套已被一名商家整层订购,成交均价每平方米3688元。”周口华耀城营销中心副总经理曹兰兰的介绍暗示出铺位的紧俏。

开盘选铺顺序采用现场摇号方式进行。客户根据摇号顺序依次进入选购区选铺,交纳选房订金,签署《周口华耀城商铺认购书》,复核盖章,选铺完毕。开盘活动进行顺利,两个小时内,写字楼底商全部售罄,写字楼铺位劲销85%。



活动现场

巨惠让利 商品齐全

周口华耀城 2016 年第二届秋季订货会开幕

□记者 曹丹

本报讯 9月27日上午,“迎国庆,惠全城”周口华耀城2016年第二届(秋季)商品订货会在华耀城C区中心广场隆重举行。一大早,周口华耀城C区中心广场就聚集了众多前来观看订货会开幕式的市民及华耀城商户。虽然天空淅淅沥沥地下着小雨,但丝毫不能阻挡广大市民和采购商的热情。

当日9时50分许,周口华耀城2016年第二届(秋季)商品订货会在一场欢快的开场舞中拉开帷幕。周口华耀城项目建设指挥

部副主任周保堂首先致辞:“周口华耀城作为豫东南最大的商贸物流中心,此次举办商品订货会对商户的顺利经营,对市场的繁荣发展都起着积极的作用。同时,本次活动以‘迎国庆,惠全城’为主题,广大市场商户作出巨大的让利优惠,也是一件意义非凡的民生工程。”

周口华耀城副总经理雷伟表示:“回首市场发展,自BC区正式开业以来,周口华耀城连续举办了孕婴童展、汽车展、盛大开业、年货大集、春季商品特卖会等一系列大型助推市场繁荣发展的活动。接下来,我们会继续保持并加大对市场推广投入,加大宣

传,吸引更多的消费者前来采购。未来,我们将搭建电商平台,以独特的商业模式,帮助商户把生意做向全国。我们还将通过华耀城商会和专业的市场运营管理团队,深入商户之中,多方面、全方位地为广大商户考虑,对商户提出的意见和建议快速反应,及时解决,力求打造让广大消费者和商户满意的市场。”

随后,周口华耀城副总经理林建新隆重宣布周口华耀城2016年第二届(秋季)商品订货会盛大开幕!

在华耀城B、C区市场,商户为此次订货会早早做好了准备,纷纷在门前挂

出打折、优惠的条幅。为回馈新老客户,他们不仅准备了质优价廉的商品,而且不少商户更是推出了“订10000元返现1000元”的钜惠活动,返现金、返产品,还有精美礼品相送!巨大的让利优惠活动吸引了不少市民和采购商前来采购商品。

此次周口华耀城2016年第二届(秋季)商品订货会的成功开启,满足了广大消费者的消费需求,可大力提升周口华耀城商户的营业额。未来,周口华耀城将会成为商户常态化、规模化、特色化的商贸交流平台,对进一步提升商户经营信心,共同努力把周口华耀城打造成豫东南商贸物流基地做出新的更大贡献。

据悉,本次“迎国庆,惠全城”周口华耀城2016年第二届(秋季)商品订货会为期7天(9月27日至10月3日),市场内商品应有尽有、优惠多多,欢迎广大市民及采购商前来逛街购物。

“王老虎”买铺

□记者 徐启峰

9月25日,秋雨绵绵,上午10时许,周口华耀城5A级写字楼盛大开盘。

这是周口华耀城第三次开盘了,前两次开盘都很火爆,A、B、C区商铺销售殆尽,第一次开盘的B、C区已于今年元旦正式营业,2300户商家生意红红火火,稍晚开盘的A区1700余商户也蓄势待发,即将入场营业,市场必将更加繁荣。华耀城赚钱效应明显,所以当天第三次开盘,客户在阴雨天气中同样排起了长龙。

接待大厅里一片喧嚣,巨大的房源介绍图上有一行醒目的大字:热烈庆祝王老虎奶粉专卖店整层定购。“王老虎”者,华耀城内王老虎奶粉专卖店老板是也,他定购了华耀城5A级写字楼的第三层。写字楼开盘当天,“王老虎”也来到了现场,想再买两套底商门面房。

说起“王老虎”,他在华耀城内可是赫赫有名。他本名王士伟,项城市官会镇人,从事奶粉批发零售业务,生意越做越大,从官会

镇做到项城市区。来华耀城之前,他在项城的主力店一天零售额近万元。他小名叫“老虎”,做事雷厉风行,虎虎生风,所以很多人干脆喊他“王老虎”。

2015年春,“王老虎”想扩大生意,觉得项城地儿太小了,想到周口市区发展。他的首选地是荷花市场,但荷花市场要整体搬迁到华耀城,“前景未卜”。他到华耀城看了,商铺分布合理,通道宽阔,配套设施齐全,就动了心。有人劝他:“华耀城是新市场,地儿太偏,没人气,生意一定会做砸。”“王老虎”认真分析后,认为周口华耀城是河南省重点工程、周口市一号工程,要做豫东南第一市场,铺摆这么大阵仗,不可能只是喊喊口号做做样子,今后肯定能做起来。但这个过程需要多长时间,他心里没底,不敢太冒险,最终买1间、租3间铺子,先试试水再说。铺子不贵,6000元/平方米左右,租金也不高,3.5万元/间/年。

2015年8月,在许多人对周口华耀城前途尚在犹疑观望之中,“王老虎”带人在市场

内第一个装修,筹备开业。装修期间,副市长刘国连来到他的店内,鼓励他说:“放心干吧,荷花市场整体搬迁势在必行,政府支持的力度很大,市场一定会繁荣。”这番话坚定了“王老虎”的信心。

2015年10月,王老虎奶粉专卖店第一个在华耀城营业,前两个月生意极差,但后来的发展证实了“王老虎”的眼光没错:随着荷花市场商户进驻,华耀城迅速得到填充,市场一片繁荣,他的奶粉专卖店生意日渐好转,现在每天营业额已经达到1.5万元~2万元,而且提升的空间还很大。

生意好做,房租也跟着上扬,去年3.5万元/间/年的房租,如今已涨到6万元。单从租房价格上看,“王老虎”提前在华耀城布局,已然抢先一步。“要是当初狠下心,多买几套商铺就好了,当时也不算贵。”王老虎对自己当初的谨慎很不满意。

当华耀城5A级写字楼预售时,“王老虎”下了狠心:买一整层写字楼,做产品展示厅与办公场所;再买两套底商门面房,做营

业场所。但是,华耀城商铺的赚钱效应如此明显,这座写字楼除了他事先定购的第三层12间外,还有92套房源,排号却到了169位,要买到称心如意的底商门面房得靠运气,这让“王老虎”心里没底。

9月25日10时许,开盘仪式正式开始,每次抽出10位排号者进入交易区选房,“王老虎”焦急等待着,直到第三轮才喊到他,此时还有一套门面房没被买走,虽然位置不太合他心意,他还是买下了。“只有朝东的82平方米的铺子了,要说我是大客户,买了他们写字楼一整层,怎么优先挑房的权力都没呢?”“王老虎”有点儿不开心,但很快释然:“既然是摇号抽签,那就得按规矩办事,没买到理想的店铺,只能说自己的运气不太好。”

当天,华耀城5A级写字楼开盘,销售率达到85%,20套底商门面房在10分钟内被扫光,说明周口人对门面房情有独钟,“王老虎”能买到一套,运气不算太差。

现在,“王老虎”把经营重点完全转到周口华耀城内。“郑合高铁正在东边建设,市委、市政府要搬到东新区,还有恒大集团与华耀城合作开发商品房,这里人气一定会越来越旺,生意一定会越来越好做。”这位敦厚的中年人满怀信心地说。